

Платформа Uber Freight связывает водителя и заказчика точно так же, как приложение Uber обеспечивает связь между водителями и пассажирами. Работа сервиса основана на идее компании Otto, которую Uber в июле этого года приобрела за \$65 млн, сообщает Business Insider. Главной целью Otto было создание автоматической системы управления грузовыми автомобилями, которую можно было бы внедрить на любых грузовиках, но в планы компании также входило создание собственного рынка грузоперевозок.

На сегодняшний день для отправки товара компаниям приходится нанимать перевозчика через фирму-посредника, которая находит исполнителя и организует доставку. За свои услуги посредническая фирма взимает от 15 до 20 процентов от суммы заказа.

Uber Freight позволит избавиться от посредников и в режиме реального времени предложит грузоотправителям актуальные цены за услуги перевозчиков с учетом спроса и предложения. Это значит, что на конечную стоимость услуги, например, сможет повлиять такой фактор, как подорожание запчастей для грузовых автомобилей. Впрочем, в Uber считают, что даже с учетом таких нюансов заказчику будет выгоднее связываться с перевозчиком напрямую.

Запуск проекта состоится в начале 2017 года. На данный момент проводится тестирование сервиса с участием нескольких компаний и перевозчиков. В будущем возможно распространение сервиса не только на территории США, но и в других странах.

Любопытное решение, но не для грузовиков, а для сельскохозяйственной техники, придумал индийский стартап. Приложение Tringo, разработанное местным производителем тракторов Mahindra & Mahindra, позволяет фермерам арендовать технику для сельхозработ. Это отличное предложение, учитывая то, что средний индийский трактор стоит от 4 до 15 тысяч долларов, а аренда трактора через приложение обойдется в 6 — 10 долларов за час.